

- 
- 1** O público que você quer atrair, está em momento de considerar uma solução? Está procurando por alguma solução para o problema dele?  
☐ *Sim*  
☐ *Não*
  
  - 2** Caso tenha respondido SIM no item anterior, isso se deu de forma empírica ou é palpite, ainda que bem fundamentado em pesquisa?  
☐ *Sim, forma empírica*  
☐ *Não, achismo fundamentado*
  
  - 3** Você possui os componentes necessários para execução dessa estratégia, como site, atendimento, logística, vendedores, etc?  
☐ *Sim*  
☐ *Não*
  
  - 4** Você ou seu time de vendedores, possuem conhecimento em técnicas de fechamento de vendas, fortalecendo as chances de transformar os interessados em clientes?  
☐ *Sim*  
☐ *Não*
  
  - 5** Ainda sobre seus vendedores, eles entendem que o usuário está em dúvida sobre a solução de vocês frente a várias outras soluções de mercado, e não apenas concorrentes diretos? Ou seja, entendem ao ponto de possuírem argumentos persuasivos para convencer os potenciais clientes de que vocês são a melhor escolha?  
☐ *Sim*  
☐ *Não*
  
  - 6** Seu site é focado em fazer o cliente ganhar consciência que a sua solução é a melhor do mercado, frente não apenas aos concorrentes diretos, mas também aos concorrentes por solução?  
☐ *Sim*  
☐ *Não*

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

## FOLHA DE RESPOSTAS

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

## FOLHA DE RESPOSTAS